

Bohdan Wyżnikiewicz*

Konkurencyjność polskiej gospodarki i jej perspektywy na tle strefy euro¹

Competitiveness of the Polish economy in the context of the eurozone: The aim of the paper is to present a forecast of the competitiveness of the Polish economy depending on whether or not Poland will adopt the euro. An assessment focuses on a comparative analysis of price and cost competitiveness and structural competitiveness of Poland and two groups of Central and East Europe countries: those which joined the eurozone and those which kept the national currencies. The author concludes that in both scenarios competitiveness of Polish economy will remain at the same level against the eurozone as it was in the period after 2010.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarek, innowacyjność gospodarek, strefa euro, polska gospodarka, realny efektywny kurs walutowy
Keywords: competitiveness of national economies, innovativeness of national economies, eurozone, Polish economy, real effective exchange rate

* Doktor nauk ekonomicznych, prezes Zarządu Instytutu Prognoz i Analiz Gospodarczych Fundacja Naukowa • e-mail: bohdan.wyznikiewicz@ipag.org.pl • <https://orcid.org/0000-0002-1756-0210>

Wstęp

Celem artykułu jest próba oceny, czy i w jaki sposób w średnim okresie zmieni się międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w dwóch scenariuszach: po pozostaniu poza strefą euro i po wejściu do strefy euro.

Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie oceny historycznej konkurencyjności polskiej gospodarki, całej Unii Europejskiej, strefy euro oraz krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zarówno tych, które weszły do strefy euro, jak i tych, które tego nie zrobiły.

¹ Autor dziękuje pani Dorocie Wyżnikiewicz za udział w tworzeniu koncepcji artykułu i pomoc w gromadzeniu danych statystycznych.

Konkurencyjność jest zjawiskiem gospodarczym, które nie ma jednej definicji² i często jest postrzegane w sposób intuicyjny. W naukach ekonomicznych podmiotem, do którego odnosiła się pierwotna koncepcja konkurencyjności, było przedsiębiorstwo. Zgodnie z najbardziej ogólną definicją przez konkurencyjność przedsiębiorstwa rozumie się jego zdolność do konkurowania, czyli do sprostania konkurencji (rywalizacji) innych przedsiębiorstw na rynku. Chodzi tu o zdolność generowania nadwyżki przychodów nad kosztami umożliwiającą właścicielom osiągnięcie zysków zapewniających przyszły rozwój przedsiębiorstwa oraz zwiększanie jego wartości na rynku.

Konkurencyjność jest zjawiskiem, a także procesem gospodarczym, który ma permanentny charakter. W polityce gospodarczej chodzi o to, by była ona korzystniejsza niż u rynkowych rywali i by w ciągły sposób ją poprawiać, a w przypadku osiągnięcia wysokiego poziomu, chodzi o jego utrzymanie.

W literaturze ekonomicznej znaleźć można wiele rozmaitych poglądów na temat międzynarodowej konkurencyjności krajów. Przedstawiając rezultat przeglądu literatury na ten temat, M. Żmuda i F. Molendowski trafnie zauważają, że: *mnożność głosów zabieranych w dyskusji nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek jest przyczyną rozmycia pojęciowego i chaosu w odniesieniu do definiowania, modelowania i pomiaru tego zjawiska ekonomicznego*³.

Koncepcja konkurencyjności przedsiębiorstw ma charakter opisowy, ale podejmowane są próby jej kwantyfikacji, polegającej na konstrukcji syntetycznych mierników. Kwantyfikacja konkurencyjności ma miejsce na różnych szczeblach agregacji, na szczeblu przedsiębiorstw, na poziomie w różny sposób definiowanych sektorów gospodarki czy regionów kraju. Konkurencyjność ocenia się także na poziomie gospodarki krajowej. Zawsze też może być badana i analizowana z perspektywy krajowej i międzynarodowej.

Ogólną definicję konkurencyjności międzynarodowej, lecz dotyczącą sedna problemu, podaje Światowe Forum Ekonomiczne⁴: *jest to zestaw instytucji, polityk i czynników określający poziom produktywności kraju*. Wadą podejścia Światowego Forum Ekonomicznego do badania konkurencyjności jest nadmiar czynników branych pod uwagę. Niektóre z tych czynników mogą być wzajemnie silnie skorelowane, co może powodować obciążenie wskaźnika syntetycznego.

Pomijając dyskusje teoretyków, można mówić o konkurencyjności regionalnych ugrupowań gospodarczych, choćby łącznie państw Unii Europejskiej

² R. Nowacki przytacza 18 definicji konkurencyjności różnych autorów, w większości krajowych, *idem*, *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie oceny ich menadżerów*, „Handel Wewnętrzny” 2015, nr 5(358).

³ M. Żmuda, F. Molendowski, *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016, nr 3 (81), http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/81-2016/FRFU-81-323.pdf.

⁴ <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/> [dostęp: 10 czerwca 2019 r.].

względem gospodarki Stanów Zjednoczonych lub gospodarczych ugrupowań azjatyckich. Warunkiem pozostaje posłużenie się empirycznymi narzędziami (wskaźnikami) wykorzystującymi makroekonomiczne dane statystyczne.

Międzynarodowa konkurencyjność państwa nie jest oczywiście prostą sumą konkurencyjności przedsiębiorstw wchodzących w skład gospodarki narodowej. Takie rozumienie konkurencyjności głosił P. Krugman⁵ przy okazji polemiki z M.E. Porterem, autorem fundamentalnych teorii odnoszących się do konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym⁶. Na konkurencyjność międzynarodową państwa wpływ mają także wewnętrzne uwarunkowania instytucjonalne, regulacje i systemy prawne, niektóre elementy polityki gospodarczej państw, system kursów walutowych, ratingi wiarygodności kredytowej państw i przedsiębiorstw krajowych itd.

Osiągnięcie wysokiej konkurencyjności nie daje gwarancji, że utrzyma się ona w przyszłości, czyli nie może być uznana za trwałą. We współczesnej gospodarce utrzymanie zdolności do konkurowania oznacza stałą potrzebę dostosowywania się do bardzo szybko zmieniających się warunków działania na rynkach, do unowocześniania aparatu wytwórczego, wreszcie do stosowania innowacyjnych rozwiązań w wielu aspektach działalności. Im dostosowywanie się do nowych warunków odbywa się szybciej i sprawniej, tym większe są szanse na utrzymanie czy nawet na poprawę osiągniętej wcześniej konkurencyjności międzynarodowej.

Konkurencyjność międzynarodowa państwa określana jest przede wszystkim w świetle efektów gospodarczych wymiany handlowej, ale nie można zapominać o innych aspektach rywalizacji państw, takich jak tworzenie korzystnych warunków dla działania kapitału zagranicznego.

Konkurencyjność cenowo-kosztowa i konkurencyjność strukturalna

Konkurencyjność państwa należy rozpatrywać w krótkim i w długim okresie. W krótkim okresie ważne jest porównanie relatywnych kosztów wytwarzania i cen towarów produkowanych w różnych państwach. Często stosowaną miarą międzynarodowej konkurencyjności cenowo-kosztowej państwa jest realny efektywny kurs walutowy REER (ang. *Real Effective Exchange Rate*). Jest to średnia ważona nominalnych kursów walut państw odgrywających najważniejszą rolę w handlu międzynarodowym danego państwa z uwzględnieniem różnic cen w tych państwach. Jako wagi przyjmuje się najczęściej udziały poszczególnych państw w handlu danego państwa z zagranicą, a jako wskaźniki inflacji – tempo wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych lub zmian jednostkowych kosztów pracy.

⁵ P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, No. 2.

⁶ Zob. m.in. M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001; *idem*, *Przewaga konkurencyjna*, Herlion, Gliwice 2006.

Spadek wartości indeksu REER oznacza wzrost konkurencyjności cenowej producentów z danego państwa – w wyniku nominalnego osłabienia pieniądza lub zwiększenia cen za granicą lub obniżenia cen krajowych. Wzrost wartości indeksu oznacza z kolei spadek konkurencyjności. Znaczenie konkurencyjności kosztowo-cenowej jest większe dla państw o niższym zaawansowaniu technologicznym gospodarki.

Unia Europejska traktuje REER i jego zmiany jako podstawowy syntetyczny wskaźnik konkurencyjności cenowo-kosztowej państw członkowskich. Eurostat regularnie publikuje wskaźniki konkurencyjności międzynarodowej swoich państw członkowskich.

W długim okresie rośnie znaczenie konkurencyjności strukturalnej. Zależy ona od wielu czynników, w tym udziału gospodarki w handlu światowym, udziału towarów wysokiej technologii w eksporcie, produktywności czynników produkcji, innowacyjności gospodarki, poziomu i struktury zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Niższa konkurencyjność strukturalna gospodarki przyczynia się do zmniejszenia odporności na wahania kosztów produkcji.

Gospodarka Polski na tle Unii Europejskiej

Siłę gospodarczą państwa i jego potencjał gospodarczy określa się na podstawie bezwzględnej wielkości produktu krajowego brutto. Względne zwiększenie potencjału państwa w ramach Unii Europejskiej jest możliwe dzięki wyższemu tempu wzrostu PKB niż wynosi ono średnio w Unii.

Polska gospodarka zwiększa swój potencjał nieustannie od 2004 r. Jest to efekt zarówno niskiego pod względem poziomu rozwoju gospodarczego wymagającego nadganiaania względem państw Europy Zachodniej, jak i prowadzonej polityki gospodarczej umożliwiającej dynamiczny rozwój przedsiębiorczości. Miarą potencjału gospodarczego państwa może być udział PKB w sumie PKB państw członkowskich Unii Europejskiej. Eurostat szacuje dane dla 28 aktualnych członków Unii, poczynając od 2004 r.

Tabela 1. Udział Polski w sumie unijnego PKB

Rok	PKB Polski wg kursu walutowego, bieżące ceny rynkowe		
	mln euro	UE-28 = 100	UE-19 = 100
2004	206 119,6	1,85	2,53
2016	426 555,7	2,85	3,94
2017	467 312,9	3,03	4,17
2018	496 360,9	3,12	4,29

Źródło: dane Eurostatu.

Polska jest państwem średniej wielkości w Unii Europejskiej. Udziały w sumie PKB całej Unii i w relacji do sumy PKB strefy euro (UE-19) są przedsta-

wione w tabeli 1. W momencie wstępowania do Unii wartość polskiego PKB była mniejsza niż w dziewięciu państwach. W trakcie dotychczasowej obecności w Unii Polsce udało się wyprzedzić trzy państwa pod względem nominalnej wartości PKB: Szwecję, Belgię i Austrię. Kolejnym państwem, do którego zbliża się wartości polskiego PKB, jest Holandia. W 2004 r. holenderskie PKB przewyższało polskie PKB o 323 mld euro, zaś w 2018 r. dystans ten zmniejszył się do 278 mld euro. Jeżeli Polska utrzyma dotychczasowe tempo wzrostu gospodarczego, wyższe od średniego w Unii, to dogonienie Holandii nastąpi za 18 do 20 lat, czyli pod koniec dekady lat trzydziestych. W 2004 r. polskie PKB stanowiło zaledwie 9,1% niemieckiego PKB, a w 2018 r. relacja ta wzrosła do 14,8%. W 2006 r. polskie PKB *per capita* według standardów siły nabywczej (PPS) Eurostat oszacował na 51% średniej unijnej, a w 2018 r. na 71%. W roku 2015 Polska osiągnęła większą wartość PKB *per capita* niż Węgry, które wyprzedzały Polskę w poprzednich latach.

Po akcesji do Unii Europejskiej nastąpił dynamiczny wzrost eksportu z Polski i tym samym poziom eksportu na jednego mieszkańca przestał być kompromitująco niski. Niedorozwój eksportu z Polski w początkowych latach transformacji można wytłumaczyć wielkością chłonnego rynku krajowego. Kiedy osiągnięty został wysoki poziom absorpcji produkcji krajowej, przedsiębiorstwa, a zwłaszcza te z kapitałem zagranicznym, dużą część produkcji zaczęły przeznaczać na eksport.

Tabela 2. Wzrost eksportu dóbr i usług z Polski (według statystyki rachunków narodowych)

Rok	Eksport <i>per capita</i> (w dolarach US, ceny bieżące)	Eksport <i>per capita</i> (w euro, ceny bieżące)	Relacja eksportu do PKB (w %)
2004	1932	1564	34,3
2010	4171	3125	40,1
2017	6028	5378	54,3
2018	6814	5752	55,3

Źródło: dane GUS.

Polska, jako państwo średniej wielkości, osiąga relacje eksportu do PKB niższe niż mniejsze państwa i wyższe niż większe państwa. Przykładowo, w 2018 r., przy średniej unijnej 46,2%, relacja taka wyniosła 86,5% na Węgrzech⁷, 78,8% w Czechach i 75,5% w Estonii. Eksport Niemiec, drugiego po Chinach eksportera globalnego, osiągnął relację eksportu do 47,0%, Francji 31,3%, zaś Wielkiej Brytanii 29,9%. Pod względem wartości eksportu *per capita* Polska wypada gorzej od wymienionych wyżej państw, z wyjątkiem Węgier, gdzie w 2017 r.

⁷ Dane Eurostatu.

osiągnięto 5041 dolarów US *per capita*⁸. Czechy uzyskały 17 014 dolarów US, a Niemcy 16 308 dolarów US.

Dane z tabeli 2 w konfrontacji z danymi dla innych państw jednoznacznie wskazują na istnienie dużego potencjału do wzrostu eksportu z Polski. W perspektywie najbliższych 8–10 lat wartość rocznego polskiego eksportu *per capita* może poważnie zbliżyć się do 10 000 dolarów US.

Przed przystąpieniem do bardziej szczegółowej analizy międzynarodowej konkurencyjności należy przyrzeć się zmianom udziału eksportu Polski i państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) w światowym eksporcie. Światowa Organizacja Handlu prezentuje interesujące dane na temat eksportu towarowego w dłuższej perspektywie czasowej. Wskaźnik taki pokazuje w prosty sposób zmiany konkurencyjności państw, a ściślej zmiany ich zdolności do konkurowania w skali globalnej. Dane przytoczone w tabeli 3 zostały obliczone na podstawie informacji o eksporcie światowym w cenach bieżących w dolarach US.

Tabela 3. Udział Unii Europejskiej, strefy euro i państw regionu EŚW w światowym eksporcie (w %)

	2000	2004	Rok wejścia do strefy euro	2018	Zmiana 2004–2018, pkt proc.
Unia Europejska	38,07	40,90	–	33,20	-7,70
Strefa euro	29,84	32,33	–	25,60	-6,73
Państwa regionu EŚW w strefie euro					
Estonia (2011)	0,06	0,06	0,09	0,09	0,02
Łotwa 2014	0,03	0,04	0,08	0,08	0,04
Litwa (2015)	0,06	0,10	0,15	0,17	0,07
Słowacja (2009)	0,18	0,30	0,45	0,48	0,18
Słowenia (2007)	0,14	0,18	0,21	0,23	0,05
Razem	0,47	0,69	–	1,05	0,36
Państwa regionu EŚW poza strefą euro					
Bułgaria	0,08	0,11	–	0,17	0,06
Czechy	0,45	0,75	–	1,04	0,29
Węgry	0,44	0,60	–	0,65	0,04
Polska	0,49	0,81	–	1,34	0,52
Rumunia	0,16	0,26	–	0,41	0,15
Razem	1,62	2,53	–	3,60	1,07

Źródło: na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu.

Pokazują one tendencję obniżania udziału w światowym eksporcie tak całej Unii Europejskiej, jak i strefy euro. Udziały te spadły odpowiednio o 7,7 i 6,7 pkt proc. W tym samym czasie udziały wszystkich państw regionu EŚW

⁸ Dane GUS, „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej” 2018.

wzrastały niezależnie od tego, czy państwo weszło, czy nie weszło do strefy euro. Z całą pewnością można stwierdzić, że za taki scenariusz odpowiada pełny dostęp do rynków wspólnoty.

Z kolei przystąpienie do strefy euro pięciu państw regionu EŚW nie wiązało się ze wzrostem udziałów w światowym eksporcie. Miało ono jednak podobny przebieg w tych państwach: początkowo nastąpiło zatrzymanie wzrostu udziału w handlu światowym, by po roku lub dwóch poziom ten powiększał się nieznacznie lub stabilizował się. Warto też zauważyć, że okres stosowania reżimu ERM II nie miał wpływu na zmiany udziałów w handlu światowym.

Z kolei wzrost analizowanych udziałów w państwach regionu EŚW poza strefą euro, niezakłócany przygotowaniami do wejścia do strefy euro, wzrastał w podobnym tempie, a efekt zatrzymania tego wzrostu nie pojawiał się. Na tle reszty państw regionu polski eksport osiągnął największy przyrost udziału w światowym eksporcie, co jest głównie zasługą rozmiaru polskiej gospodarki.

Również dynamika eksportu w ostatnich 10 latach była większa w państwach regionu EŚW niż w całej Unii Europejskiej, co w oczywisty sposób jest efektem niskiego pułapu, z którego państwa te rozpoczynały członkostwo w Unii Europejskiej.

W świetle danych o wzroście eksportu zauważalna jest dobra pozycja Polski. Znalazła ona się w gronie pięciu państw, w których eksport w 2018 r. wzrósł o ok. 80%. Pozostałe pięć państw zanotowało wyraźnie niższy wzrost eksportu (tabela 4).

Tabela 4. Rozmiary i dynamika eksportu państwach regionu EŚW i Unii Europejskiej

Państwa	2018	
	mln euro	2007=100
Unia Europejska	–	127,0
Strefa euro	–	122,4
Państwa regionu EŚW w strefie euro		
Estonia	14,4	151,9
Łotwa	13,7	188,4
Litwa	28,3	184,7
Słowacja	79,9	166,7
Słowenia	37,4	148,9
Państwa regionu EŚW poza strefą euro		
Bułgaria	28,1	180,2
Czechy	171,3	148,8
Węgry	106,5	125,0
Polska	220,7	178,7
Rumunia	67,4	180,8

Źródło: dane Eurostatu.

Konkurencyjność cenowo-kosztowa. Analiza empiryczna

Eurostat podaje roczne wskaźniki konkurencyjności cenowo-kosztowej w stosunku do roku 2010 (przyjmując ten rok jako bazowy)⁹.

Analizie poddana zostanie zmiana konkurencyjności Polski na tle Unii Europejskiej i strefy euro w okresie od wstąpienia Polski do Unii, zmiana konkurencyjności państw naszego regionu, które weszły do strefy euro (kraje nadbałtyckie, Słowenia i Słowacja), oraz państw nadal pozostających poza strefą euro (Węgry, Czechy, Rumunia i Bułgaria). Obliczenia przeprowadzone przez Eurostat dotyczą wymiany handlowej z 42 rozwiniętymi gospodarczo państwami i według wskaźnika o stałej podstawie z 2010 r.

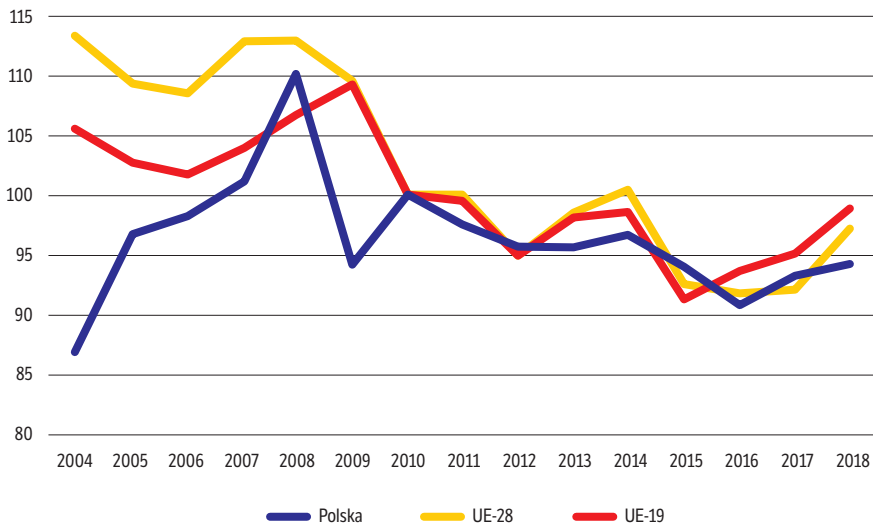
Polska na tle Unii Europejskiej

Zmiany wskaźnika konkurencyjności dla Polski w latach 2004–2009 odbiegały znacznie od jego zmian dla całej Unii, jak i dla strefy euro, co zostało przedstawione na wykresie 1. Sytuacja zmieniła się po 2009 r. Zmiany wskaźnika w Polsce zachowują się podobnie do zmian w całej Unii i w strefie euro. Generalnie prezentują się one nawet korzystniej w Polsce niż w strefie euro. Roczne zmiany wskaźnika są nieco bardziej stonowane dla 28 państw niż dla Polski, co wydaje się zrozumiałe w przypadku średniej dla 28 państw. Niemniej w niektórych latach są one większe niż w Polsce. Taki przebieg wskaźników REER świadczy z jednej strony o silnym krótkookresowym i przejściowym wpływie na niego czynników globalnych, a z drugiej strony pokazuje bardzo podobny jego przebieg w wielu państwach.

Interesujące wnioski można wyciągnąć, odchodząc od trendu długookresowego i analizując roczne zmiany konkurencyjności w Polsce na tle całej Unii Europejskiej oraz strefy euro. Taki sposób prezentacji pozwala precyzyjniej oceniać zmiany krótkookresowe (tabela 5). Obok pokazywanego wyżej realnego efektywnego kursu walutowego podany został także nominalny efektywny kurs walutowy (NEER). Jego wartości dla Polski są zbliżone do realnego kursu zarówno w przypadku ich wartości, jak i zmian.

Po pierwsze, przez początkowy okres obecności Polski w Unii (lata 2004–2008) następowało pogorszenie wskaźnika międzynarodowej konkurencyjności. Można to wyjaśnić dostosowywaniem się polskiej gospodarki do funkcjonowania w unijnym rynku w 2005 r. na poziomie mikroekonomicznym oraz w 2008 r. kryzysem światowym (duży wzrost wskaźnika). Pogorszenie konkurencyjności Polski można też tłumaczyć lekkim spowolnieniem gospodarczym w 2005 r. (wzrost PKB o 3,5% wobec 5,4% w 2004 r.) przy wzroście eksportu o 9,9% w cenach stałych. Zestawienie tych dwóch temp wzrostu wskazuje na niedostateczne dostosowania przedsiębiorstw do nowej sytuacji.

⁹ <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tips er13&language=en> [dostęp: 10 czerwca 2019 r.].

Wykres 1. Realny efektywny kurs walutowy: Polska, UE-28 i UE-19 (2010 = 100)

Źródło: Eurostat.

Tabela 5. Roczne zmiany wskaźnika konkurencyjności REER dla UE-28, UE-19 i Polski oraz NEER dla Polski w latach 2004–2018 (w %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE-28	-3,5	-0,7	4,1	0,1	-3,2	-8,6	0,0
UE-19	-2,8	-0,9	2,1	2,9	2,2	-8,6	-0,4
Polska REER	11,2	1,5	3,1	8,8	-14,5	6,1	-2,3
Polska NEER	11,9	3,0	3,5	9,3	-16,4	5,6	-2,9
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE-28	-5,1	3,6	2,2	-7,9	-0,9	0,5	5,3
UE-19	-4,9	3,5	0,6	-7,4	2,6	1,5	4,1
Polska REER	-2,2	0,2	1,0	-2,6	-3,5	2,7	1,1
Polska NEER	-3,0	1,6	2,6	-0,4	-2,3	3,1	2,2

Źródło: Eurostat.

Po drugie, znaczna roczna poprawa konkurencyjności nastąpiła dopiero w 2009 r., do czego w dużej mierze przyczyniła się deprecjacja złotego. W 2009 r. średni kurs euro do złotego wyniósł 4,32, co było dużą zmianą w stosunku do 2008 r., kiedy kurs ten wynosił 3,52. W dniu 17 lutego 2009 r. jedno euro było wyceniane na rekordowo wysokim poziomie 4,92 zł.

Po trzecie, poczynając od 2012 r. kierunki zmian konkurencyjności polskiej gospodarki były zgodne z kierunkami zmian tak całej Unii, jak i strefy euro, a roczne zmiany konkurencyjności po 2012 r. wykazały na ogół mniejszą zmienność niż średnia zmienność konkurencyjności w Unii Europejskiej. Taka

sytuacja jest przejawem zwiększającej się synchronizacji przebiegu procesów i mechanizmów gospodarczych między Polską i krajami Unii Europejskiej.

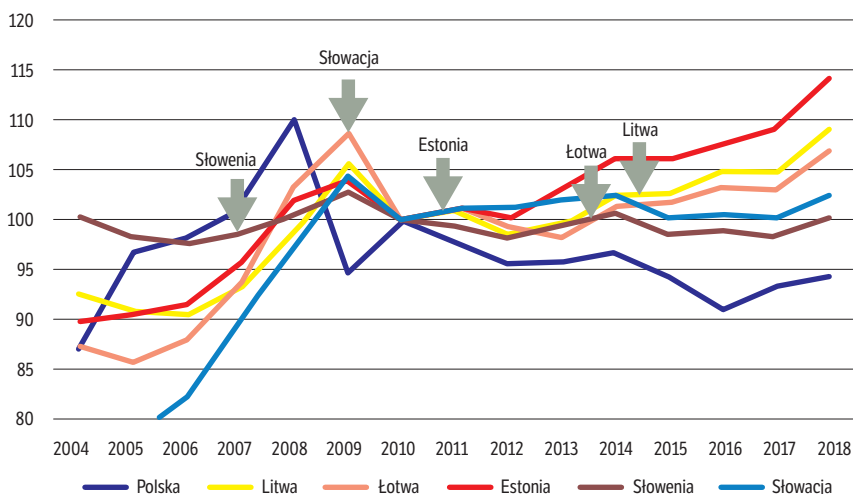
Państwa regionu EŚW ze strefy euro

W latach 2007–2015 pięć państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej, Słowenia, Słowacja, Estonia, Łotwa i Litwa, kolejno wstępowało do strefy euro. W okresie poprzedzającym wstąpienie tych państw do strefy euro ich konkurencyjność cenowo-kosztowa nie zachowywała się według jednego wzorca, lecz w każdym przypadku odmiennie. Jednakże w latach przed przyjęciem jednolitej waluty europejskiej wskaźniki konkurencyjności pogarszały się. W pierwszym roku obecności w strefie euro na ogół następowało niewielkie pogorszenie konkurencyjności, a w kolejnych latach miało miejsce jej stabilizowanie się z tendencją do łagodnego pogarszania się.

Interesująca jest sytuacja Słowenii, gdzie poziom wskaźnika konkurencyjności REER wykazywał przez cały rozpatrywany okres stabilność. Podobną obserwację można poczynić dla Słowacji, ale tylko po 2010 r. W państwach bałtyckich, z małymi wyjątkami, mieliśmy do czynienia z pogarszaniem się tego wskaźnika.

Od 2010 r. wszystkie analizowane państwa zmieniały swoją konkurencyjność w zbliżony sposób i w podobnym kierunku. Obserwacja ta sugeruje (wykres 2), że państwa te zintegrowały się znacząco ze strefą euro, jak można domniemywać, głównie dzięki posiadaniu wspólnej waluty, co prowadzi do względnego wyrównywania się cen w tych państwach.

Wykres 2. Realny efektywny kurs walutowy: Polska vs państwa regionu EŚW w strefie euro (2010 = 100)



Strzałki wskazują rok wejścia krajów do strefy euro.

Źródło: Eurostat.

Przed 2010 r. polska gospodarka, podobnie jak gospodarki pięciu omawianych państw, na ogół pogarszała swoją konkurencyjność. Po 2010 r. w Polsce mamy znacznie więcej przykładów poprawy wskaźnika konkurencyjności, poza latami 2016–2018, kiedy to wszystkie rozpatrywane państwa nieznacznie osłabiały swoją konkurencyjność. Niemniej wskaźniki konkurencyjności dla Polski, po 2010 r., kształtują się korzystniej niż w pięciu państwach, które wstąpiły do strefy euro.

Kryzys gospodarczy, który dotknął gospodarkę globalną i państwa Unii Europejskiej w latach 2007–2009, miał wpływ na zmniejszenie amplitudy zmian konkurencyjności w konwencji REER. Wynikało to zarówno z nadania największej wagi w polityce gospodarczej Unii kwestiom ograniczania deficytu w finansach publicznych, jak i zażegnaniu skutków kryzysu waluty euro powodowanego obok przesilenia zadłużeniowego przede wszystkim kryzysem greckim. Efektem globalnego kryzysu było zmniejszenie obrotów handlowych (Światowa Organizacja Handlu podaje, że globalny eksport obniżył się z 16,2 bln dolarów US w 2008 r. do 12,6 bln dolarów US w 2009 r.). W skali mikroekonomicznej stworzone zostały tym samym mechanizmy stabilizujące kursy i stopy procentowe waluty euro i pojawiła się okresowa deflacja. Skutkiem tego zmniejszyła się wspomniana wcześniej amplituda zmian konkurencyjności mierzonej REER.

Państwa regionu EŚW poza strefą euro

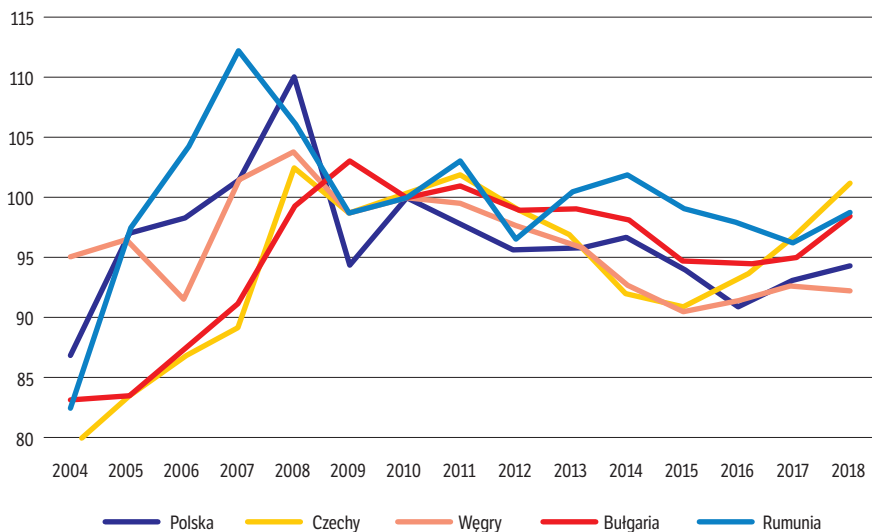
Polska wraz z Czechami, Węgrami, Bułgarią i Rumunią pozostaje poza strefą euro. Są to państwa, które weszły w skład Unii Europejskiej w latach 2004 i 2007. Ich łączny potencjał gospodarczy liczony sumą wartości PKB jest większy niż pięciu państw regionu, które wstąpiły do strefy euro.

Zmiany wskaźnika konkurencyjności cenowo-kosztowej, podobnie jak w pięciu państwach strefy euro, kształtowały się odmiennie przed rokiem 2010 i po tym roku. W pierwszym okresie następowało dość gwałtowne pogarszanie się analizowanego wskaźnika. Trudne do interpretacji są bardziej gwałtowne zmiany tego wskaźnika w tym okresie niż po 2010 r. Najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem jest globalny kryzys finansowy i gospodarczy lat 2007–2009.

Proces ten przebiegał odmiennie po 2010 r. Państwa pozostające poza strefą euro wykazały ogólną tendencję do poprawy konkurencyjności (poza Rumunią), podczas gdy państwa EŚW będące w strefie euro przejawiały przeciwną tendencję, czyli pogarszały swoją konkurencyjność. Tendencja ta w obu przypadkach stanowi uogólnienie zmian, które w niektórych latach jednak jej nie potwierdzały. Stosunkowo niewielkie zmiany wskaźnika konkurencyjności w tym okresie można wyjaśnić niskim poziomem inflacji w większości państw Unii Europejskiej, a nawet krótkotrwałą deflacją.

Zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki na tle pozostałych czterech państw spoza strefy euro przedstawiają się korzystnie, a po roku 2010 wraz z Węgrami najkorzystniej. Pokazuje to wykres 3.

Wykres 3. Realny efektywny kurs walutowy: Polska vs państwa regionu EŚW poza strefą euro (2010 = 100)



Źródło: dane Eurostatu.

Wskaźnik REER – podsumowanie analizy empirycznej

Wskaźnik realnego efektywnego kursu walutowego REER jako miara konkurencyjności krajów w międzynarodowej wymianie handlowej jest miernikiem o interesującej zawartości informacyjnej. Komisja Europejska przywiązuje do tej miary duże znaczenie. Przy interpretacji tego wskaźnika trzeba jednak zdawać sobie sprawę z jego kilku ograniczeń.

Po pierwsze, mimo że jest stosowany do porównań międzynarodowych, to przede wszystkim opisuje on zmiany konkurencyjności z perspektywy krajowej, zwłaszcza w dłuższych okresach. Jest to skutkiem jego konstrukcji, która jest nastawiona na obserwację zmian, bez odnoszenia się do wielkości wspólnej dla wszystkich krajów. Innymi słowy, wskaźnik ten nie jest w stanie określić bezwzględnego poziomu konkurencyjności, który mógłby szeregować państwa według jej poziomu.

Po drugie, natura tego wskaźnika, opartego na indeksach cen, powoduje jego małe zmiany w okresach niskiej inflacji bądź deflacji. Niewielki ruch cen w gospodarce oznacza także niewielkie zmiany kosztów produkcji, drugiego elementu wskaźnika. Taka ułomność wskaźnika oznacza, że trzeba być świadomym faktu, że przy niskiej inflacji zmiany wskaźnika będą odpowiednio mniejsze, a zatem zmiany tak rozumianej konkurencyjności będą także mniejsze.

Koncepcja konkurencyjności strukturalnej nie napotyka wspomnianych wcześniej ograniczeń, jej wadą jest natomiast brak jednego syntetycznego mier-

nika i konieczność posługiwania się wieloma wskaźnikami oraz stosowania opisowych podejść.

Konkurencyjność strukturalna – analiza empiryczna

W długim okresie o pozycji państwa na arenie międzynarodowej decyduje konkurencyjność strukturalna. Zależy ona od wielu czynników, w tym od udziału gospodarki w handlu światowym, od udziału towarów wysokiej technologii w eksporcie, od produktywności czynników produkcji, od poziomu innowacyjności gospodarki, od poziomu i struktury zagranicznych inwestycji bezpośrednich, od efektywności instytucji wpływających na prowadzenie działalności gospodarczej oraz od jakości kapitału ludzkiego i społecznego.

Czynniki określające konkurencyjność strukturalną w wielu przypadkach są ze sobą ściśle związane i sprzężone. I tak jakość kapitału ludzkiego jest czynnikiem określającym poziom innowacyjności kraju, innowacyjność jest związana z udziałem towarów wysokich technologii w eksporcie, a efektywność instytucji wpływających na prowadzenie działalności gospodarczej oddziałuje na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz także na poziom i jakość aktywności gospodarczej przedsiębiorstw krajowych.

Państwa o wysokiej konkurencyjności dzięki rozwiniętemu sektorowi wysokiej technologii wytwarzają atrakcyjne, nowoczesne towary o wysokiej jakości, na które popyt na rynkach zagranicznych jest mniej uzależniony od cen i kursów walutowych, a ponadto dzięki wyższemu stopniowi przetwarzania generuje większą wartość dodaną, czyli kreuje wyższe zyski, przez co jest bardziej opłacalny.

Niższa konkurencyjność strukturalna gospodarki przyczynia się natomiast do zmniejszenia odporności na krótkoterminowe zmiany w otoczeniu gospodarki, w tym wahania kursów walutowych, wahania cen surowców i energii wpływające na koszty produkcji. Po wejściu do strefy euro państwo o niskiej konkurencyjności wobec braku niezależnej polityki stóp procentowych i braku możliwości wpływania na poziom kursu walutowego może być narażone na powstanie nierównowag makroekonomicznych.

Można przyjąć założenie, że przy braku syntetycznego wskaźnika określającego konkurencyjność strukturalną poziom innowacyjności, ogniskujący wiele czynników takiej konkurencyjności, może służyć jako przybliżenie poziomu innowacyjności strukturalnej. Unia Europejska prowadzi regularny monitoring innowacyjności dla państw członkowskich.

Czynniki konkurencyjności strukturalnej w Polsce

Wśród istotnych czynników wpływających na poziom konkurencyjności i także na innowacyjność gospodarki trzeba wymienić inwestycje w dobra trwałe, czyli nakłady na środki trwałe. W warunkach silnej konkurencji międzynarodowej

odnawianie i unowocześnianie majątku produkcyjnego jest jednym z warunków poprawy konkurencyjności. Obowiązująca od 2014 r. w rachunkach narodowych międzynarodowa definicja nakładów brutto na środki trwałe obejmuje także wydatki na działalność badawczo-rozwojową¹⁰. Powszechnie stosowaną miarą intensywności wydatków inwestycyjnych jest stopa inwestycji, czyli udział nakładów brutto na środki trwałe w produkcie krajowym brutto.

W zbliżającej się do końca drugiej dekadzie XXI wieku stopa inwestycji w polskiej gospodarce była niska. W latach 2011–2018 jej średni poziom wynosił 19,1%, aczkolwiek w dwóch ostatnich latach był on poniżej średniej i wyniósł 17,7% w 2017 r. i 18,2% w 2018 r. Również w konfrontacji ze średnią unijną stopa ta była niższa w 2018 r., a w porównaniu ze wszystkimi państwami regionu EŚW była zdecydowanie najniższa, co pokazano w tabeli 6. Nieco lepiej wygląda stopa inwestycji dla przedsiębiorstw niefinansowych, definiowana jako relacja nakładów inwestycyjnych do wartości dodanej. W tym wypadku w 2016 r.¹¹ stopa inwestycji była niższa niż w państwach EŚW spoza strefy euro, a wśród państw ze strefy euro tylko Słowenia i Litwa miały niższą stopę inwestycji niż Polska.

Tabela 6. Stopa inwestycji w Unii Europejskiej, strefie euro i w państwach regionu EŚW (w %)

Państwo	Stopa inwestycji	
	w przedsiębiorstwach niefinansowych w 2016 r.	w gospodarce narodowej w 2018 r.
UE-28	23,0	20,5
UE-19	23,1	21,0
Czechy	28,9	26,2
Rumunia	25,1	21,2
Bułgaria	24,2	19,0
Polska	21,6	18,2
Estonia	21,9	23,9
Łotwa	21,8	22,8
Słowacja	28,1	22,0
Słowenia	20,0	19,7
Litwa	18,2	19,3

Źródło: dane Eurostatu.

Kolejnym ważnym czynnikiem konkurencyjności jest nasycenie gospodarki i eksportu wysokimi technologiami. OECD stosuje dwa podejścia do definicji wysokich technologii (wysokiej techniki): według dziedzin i według wyro-

¹⁰ M. Jeznach, A. Leszczyńska-Luberek, *Rachunki narodowe i statystyka finansów publicznych. Kierunki rozwoju*, „Wiadomości Statystyczne” 2014, nr 5, https://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/pts/OZ_wiadomosci_statystyczne_4_2014.pdf.

¹¹ Brak danych dla Polski dla lat 2017 i 2018.

bów¹². Do oceny tego aspektu konkurencyjności wskazana jest analiza struktury produkcji przemysłowej oraz struktury eksportu pod względem udziału wysokich technologii.

„Rocznik Statystyczny Przemysłu 2018” GUS podaje, że udział produkcji przemysłów wysokich technologii wyniósł w Polsce w 2017 r. 5,2%, wobec 6,8% w 2010 r., co oznacza spadek udziału tych przemysłów. W tym samym okresie wzrósł natomiast udział wyrobów niskich technologii (z 33,2% do 34,1%). Taki stan tworzy niewątpliwie barierę dla poprawy konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki. Oznacza to pozostawanie Polski w roli kraju eksportującego produkty niskich technologii.

Niekorzystnie na tle państw Unii Europejskiej przedstawia się także udział wyrobów wysokich technologii w eksporcie z Polski, co pokazują dane Eurostatu¹³. Co prawda, nastąpił postęp w porównaniu z rokiem 2010, wzrost z 6,0% do 8,4%, jednak w wielu krajach postęp jest wyraźniejszy. Niepokojącym faktem jest, że w ostatnich czterech latach zanotowano stabilizację tego wskaźnika na poziomie 8,5–8,4%

Średni unijny udział wyrobów wysokich technologii w eksporcie wyniósł w 2018 r. 17,9%¹⁴. Bezdyskusyjnym liderem jest Irlandia (34,7%), jednak niektóre państwa regionu EŚW, takie jak Czechy (17,8%) czy Węgry (15,6%), plasują się tylko nieco poniżej średniej unijnej. Gorsze rezultaty od Polski w tej dziedzinie w 2018 r. odnotowały Bułgaria, Litwa i Słowenia.

Analiza porównawcza innowacyjności – Polska na tle Unii Europejskiej

Znaczenie innowacyjności gospodarki dla jej konkurencyjności jest istotne. Po pierwsze, innowacyjnym wyrobom i usługom łatwiej jest wchodzić na rynki międzynarodowe i to za ich sprawą toczy się walka konkurencyjna w globalnej gospodarce. Po drugie, innowacje produktowe, procesowe czy organizacyjne są oczywistym efektem zastosowań gospodarki opartej na wiedzy, ważnego czynnika nowoczesności gospodarki. Po trzecie, udane wdrożenie innowacji i wyjście z nimi z sukcesem na rynki międzynarodowe przynosi znacznie większe zyski niż handel tradycyjnymi produktami czy usługami.

Komisja Europejska prowadzi zaawansowany monitoring innowacyjności państw członkowskich UE, bada także innowacyjność w innych rejonach i krajach świata. Ogłasza co roku Europejski Ranking Konkurencyjności (*European Innovation Scoreboard*)¹⁵, który umożliwia śledzenie ewolucji procesów innowa-

¹² GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/773,pojecie.html> [dostęp: 10 czerwca 2019 r.].

¹³ Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00140> [dostęp: 10 czerwca 2019 r.].

¹⁴ Eurostat nie podaje danych dla strefy euro.

¹⁵ https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en [dostęp: 10 czerwca 2019 r.].

cyjności, porównanie w zakresie innowacji gospodarek państw należących do UE między sobą oraz z innymi wybranymi krajami. Składowe rankingu wskazują na słabe i silne strony dziedzin branż pod uwagę przy ocenie konkurencyjności i mogą stanowić wskazówki dla realizacji krajowych polityk innowacyjności.

Rankingiem objęto dziesięć obszarów innowacyjności, na które składają się m.in. zasoby ludzkie i otoczenie sprzyjające innowacjom, atrakcyjność systemów badań, finansowanie i wsparcie dla prac badawczo-rozwojowych i badań naukowych, innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach i ich wpływ na poziom zatrudnienia i wielkość sprzedaży oraz współpracę w zakresie innowacji. W każdym z tych obszarów analizowano reprezentatywne wskaźniki szczegółowe. Wskaźnik innowacyjności jest obliczany dla każdego państwa jako średnia nieważona wskaźników szczegółowych.

Maksymalna liczba punktów w rankingu wynosi 150. Wyróżnia się cztery grupy państw: liderów innowacji (ponad 130 pkt w rankingu), naśladowców innowacji (100–130 pkt), umiarkowanych innowatorów (50–100 pkt) oraz skromnych innowatorów (poniżej 50 pkt). Do grupy liderów i silnych innowatorów należą państwa Europy Północnej i Zachodniej oraz Estonia (103,8 pkt). Grupę umiarkowanych innowatorów tworzą państwa Europy Południowej oraz państwa Europy Środkowo-Wschodniej poza Bułgarią i Rumunią, które znalazły się w grupie skromnych innowatorów. Wskaźniki rankingu za 2018 r. stanowią odniesienie do średniej unijnej z referencyjnego 2011 r.

Estonia swój awans do grupy państw o silnej innowacyjności zawdzięcza poprawie kapitału ludzkiego dzięki kształceniu przez całe życie (*longlife learning*), zwiększeniu atrakcyjności systemu badań oraz zwiększeniu zasobów intelektualnych (*intellectual assets*). To doprowadziło do zwiększenia udziału zatrudnienia w sektorach usług zaawansowanych (*knowledge-intensive services*) do poziomu zbliżonego do średniej unijnej.

W raporcie *European Innovation Scoreboard* Komisji Europejskiej z czerwca 2019 r. stwierdzono, że w poziomie innowacyjności Europa jako całość nie nadąża za Koreą Południową, Kanadą, Australią i Japonią, wyprzedzając nieznacznie Stany Zjednoczone. Przyczynę takiego stanu Komisja Europejska upatruje w przeznaczaniu na inwestycje publiczne i inwestycje przedsiębiorstw mniejszych środków niż w przodujących państwach oraz w mniej dynamicznym rozwoju działalności badawczej.

Innowacyjność Polski mierzona w odniesieniu do średniej unijnej w latach 2010–2018 pozostawała na zbliżonym poziomie absolutnym. Z jednej strony w coraz większym stopniu oddziałuje przyjazne dla innowacyjności otoczenie i rośnie atrakcyjność systemów badawczych, ale jednocześnie znacznie pogorszyło się wsparcie finansowe (wydatki na badanie i rozwój w sektorze publicznym) i kapitał ludzki oraz warunki działalności małych i średnich przedsiębiorstw. W rezultacie takiego scenariusza udział zatrudnienia w sektorach o wysokiej technologii pozostaje niższy niż średnio w UE.

Tabele 7 i 8 pokazują wartości wskaźników innowacyjności Polski na tle państw regionu, odrębnie dla tych, które wstąpiły do strefy euro, i tych, które pozostały poza tą strefą.

Tabela 7. Indeks innowacyjności w Polsce i w państwach regionu EŚW należących do strefy euro

Państwo	2011	2018	
	UE 2011 = 100	UE 2011 = 100	UE 2018 = 100
Słowenia	98,2	87,6	80,5
Słowacja	63,3	69,1	63,5
Estonia	87,2	103,7	95,3
Łotwa	48,0	65,7	60,3
Litwa	55,4	81,1	74,5
Polska	53,3	61,1	56,1

Źródło: Komisja Europejska, *European Innovation Scoreboard 2019*, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.

Poziom innowacyjności w Polsce wypadł znacznie gorzej niż w pięciu państwach regionu, które wstąpiły do strefy euro. Wszystkie te państwa (z wyjątkiem Słowenii) w 2018 r. zanotowały postęp w porównaniu z 2011 r. Łotwie udało się wyprzedzić Polskę w porównaniu z 2011 r.

Tabela 8. Indeks innowacyjności w Polsce i w państwach regionu EŚW nienależących do strefy euro

Państwo	2011	2018	
	UE 2011 = 100	UE 2011 = 100	UE 2018 = 100
Czechy	85,9	89,4	82,2
Węgry	66,2	69,0	63,4
Polska	53,3	61,1	56,1
Chorwacja	56,1	59,6	54,8
Bułgaria	46,3	48,7	44,8
Rumunia	44,8	34,1	31,4

Źródło: jak pod tabelą 7.

W rankingu innowacyjności kolejność państw pozostających poza strefą euro nie zmieniła się. Lepiej od Polski wypadają Czechy i Węgry, gorzej wypadają pozostałe. Jednakże położenie Polski pogorszyło się. Różnica w wartości wskaźnika między wyprzedzającymi nas Węgrami zwiększa się, a między znajdującą się za nami Chorwacją zmniejsza się.

Perspektywy konkurencyjności polskiej gospodarki

Wyżej przeprowadzono dość szczegółową diagnozę międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Nacisk został położony na porównania z państwami regionu Europy Środkowo-Wschodniej z podziałem na państwa, które już znalazły się w strefie euro, i państwa, które pozostają poza strefą wspólnej waluty. Diagnoza ta została podporządkowana odpowiedzi na pytania postawione we wstępie, czyli jak pozostanie Polski poza strefą euro lub ewentualne wstąpienie do niej wpłynie w średnim okresie na kształtowanie się konkurencyjności polskiej gospodarki.

Jednym z celów dokonanej diagnozy było poszukiwanie wspólnych mechanizmów i podobieństw między zmianami konkurencyjności w państwach, które wstąpiły do strefy euro. Przebieg wskaźników konkurencyjności tak przed wstąpieniem do strefy euro, jak i po wstąpieniu do niej, okazał się pomocny do rozważań o zmianach konkurencyjności w przypadku wstępowania Polski do tej strefy. Chodzi w szczególności o zachowanie się wskaźników konkurencyjności polegające na czasowym ich zmniejszeniu i następnie stopniowej powolnej poprawie lub stabilizacji.

Można ponadto dopatrzeć się sporej elastyczności zachowań polskich przedsiębiorstw w obliczu wyzwań, jakie kolejno stawały przed nimi w trakcie przystępowania i po przystąpieniu Polski do kolejnych organizacji międzynarodowych. Chodzi tu o wprowadzanie nowych rozwiązań legislacyjnych, deregulacyjnych, wymagań kapitałowych itd. Działo się tak po przyjęciu Polski kolejno do Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju i do Unii Europejskiej. Jednym z ważniejszych wyjaśnień elastyczności i zdolności do dostosowań w polskiej gospodarce jest obecność kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach przemysłowych, które generują blisko połowę polskiego eksportu.

Dla uproszczenia rozważań pominięta została kwestia kursu konwersji złotego do euro, po jakim Polska miałaby przyjmować walutę europejską, z uwagi na brak ustalenia terminu takiego wydarzenia i trudne do określenia scenariusze makroekonomiczne w skali Unii, jakie towarzyszyłyby okresowi reżimu ERM II.

Przeprowadzona diagnoza wskazuje jednoznacznie, że konkurencyjność cenowo-kosztowa polskiej gospodarki jest na wysokim poziomie, zaś konkurencyjność strukturalna jest na niskim poziomie.

Zmiany konkurencyjności cenowo-kosztowej mają wymiar krótkookresowy. W przypadku państw regionu, które weszły do strefy euro, dokonana diagnoza wskazuje, że następowało początkowe pogorszenie ich konkurencyjności, a następnie stabilizacja ze skłonnością do lekkiego osłabiania się. Na tle tych państw zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki były korzystniejsze. Powstaje trudny do rozstrzygnięcia dylemat, w jakim stopniu konkurencyjność polskiej gospodarki zachowałaby się podobnie do konkurencyjności gospodarek tych

państw po wstąpieniu do strefy euro. Istota tego dylematu polega na ogromnej różnicy w rozmiarach i potencjałach gospodarek pięciu państw a gospodarką Polski. Różnica ta może prowadzić do odmiennego zachowania się konkurencyjności polskiej gospodarki.

Odmienne rzecz się miała z porównaniem konkurencyjności Polski z państwami spoza strefy euro. Konkurencyjność tych państw przejawiała skłonność do stabilizacji ze wskazaniem na poprawę. Wobec tych państw konkurencyjność polskiej gospodarki również prezentowała się korzystnie.

Można wskazać dwa czynniki, które przyczyniały się do dynamicznego wzrostu polskiego eksportu w ostatnich kilkunastu latach. Pierwszym czynnikiem jest wzrost znaczenia eksportu w gospodarce (relacja do PKB, wielkość *per capita*) prowadzący do odpowiadającego państwu o potencjale gospodarczym podobnym do Polski. W poprzednim okresie polski eksport osiągał wyniki poniżej takiego potencjału. Drugim czynnikiem jest wysoki, sięgający połowy produkcji, udział kapitału zagranicznego w polskim przemyśle.

Aktualny stan konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki nie jest zadowalający we wszystkich trzech ważnych aspektach określających tę konkurencyjność: niskim poziomem stopy inwestycji, niewielkim udziałem wysokich technologii w produkcji przemysłu i eksporcie oraz jedną z najniższej ocenianych innowacyjności w Unii Europejskiej. Przyczyn takiego stanu jest wiele, choćby niskie nakłady na badania i rozwój, naukę czy edukację oraz niezadowalającą współpracę nauki z przedsiębiorstwami. Poza tym, biorąc pod uwagę podobną sytuację ogólnie niskiej konkurencyjności strukturalnej w państwach regionu, można przypuszczać, że ten problem jest efektem długiego czasu pozostawiania tych gospodarek w niewydajnej gospodarce centralnie planowanej. Trudno jest wyzbyć się w jednym lub nawet dwóch pokoleniach wszystkich negatywnych przyzwyczajzeń i wyeliminować mechanizmy gospodarcze odziedziczone po tym systemie i szybko nadrobić dystans wobec bardziej rozwiniętych gospodarczo państw Europy Zachodniej.

Podsumowanie

Przeprowadzona diagnoza stanu konkurencyjności cenowo-kosztowej prowadzi do postawienia następujących tez, które są wnioskami z przeprowadzonej analizy.

- Wstąpienie Polski do strefy euro w terminie ok. pięciu lat po 2019 r. osłabiłoby konkurencyjność cenowo-kosztową polskiej gospodarki przez rok, może dwa lata, po czym nastąpiłaby jej lekka poprawa oraz stabilizacja w średnim okresie. Wsparciem tej tezy jest przebieg wstępowania do strefy euro pięciu państw regionu EŚW, duże mikroekonomiczne zdolności dostosowawcze polskiej gospodarki oraz zwiększająca się synchronizacja procesów gospodarczych Polski względem Unii Europejskiej.

- Pozostawanie Polski poza strefą euro będzie oznaczało stabilizację poziomu konkurencyjności cenowo-kosztowej w średnim okresie.
- W obu scenariuszach wysoka konkurencyjność o charakterze cenowo-kosztowym będzie zagrożona z powodu niskiej konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki.
- Utrzymująca się przez stosunkowo długi okres wysoka konkurencyjność cenowo-kosztowa polskiej gospodarki nie stwarzała bodźców do działań prowadzących do poprawy czynników decydujących o poziomie konkurencyjności strukturalnej gospodarki. Chodzi głównie o niską innowacyjność i związany z nią niski poziom wysokich technologii w produkcji i eksporcie.

Podsumowując, należy stwierdzić, że niezależnie od wstąpienia Polski do strefy euro czy też pozostania poza nią, wpływ na zmianę poziomu konkurencyjności cenowo-kosztowej polskiej gospodarki w średnim terminie pozostanie niewielki.

Z dużym prawdopodobieństwem można oczekiwać, że po wstąpieniu Polski do strefy euro nastąpiłaby poprawa konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki, nawet w średnim okresie. Uruchomienie mechanizmów dostosowań strukturalnych wymagałoby bardziej aktywnej polityki gospodarczej prowadzącej m.in. do poprawy innowacyjności gospodarki. Sama strefa euro rozszerzona o Polskę nie odnotuje, w średnim okresie, zmian w poziomie innowacyjności cenowo-kosztowej z tytułu takiego rozszerzenia. Przebieg zmian konkurencyjności cenowo-kosztowej jest podobny w strefie euro i w Polsce, a polska gospodarka miałaby śladowy udział (ok. 4%) w potencjale gospodarczym rozszerzonej strefy euro. Zmniejszyłaby się natomiast konkurencyjność strukturalna strefy euro.

Bibliografia

- Narodowy Bank Polski, *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, 2014, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2014/20141120_raport_wyzwania_integracji_ze_strefa_euro.pdf.
- Komisja Europejska, *European Innovation Scoreboard 2019*, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/35949>.
- Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, 2017, http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
- Jeznach M., Leszczyńska-Luberek A., *Rachunki narodowe i statystyka finansów publicznych. Kierunki rozwoju*, „Wiadomości Statystyczne” 2014, nr 5, https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/pts/OZ_wiadomosci_statystyczne_4_2014.pdf.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, No. 2.

- Nowacki R., *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie oceny ich menadżerów*, „Handel Wewnętrzny” 2015, nr 5(358).
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Przewaga konkurencyjna*, Herlion, Gliwice 2006.
- Żmuda M., Molendowski E., *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016, nr 3(81), http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/81-2016/FRFU-81-323.pdf.

Strony internetowe

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/>.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/>.

<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.